Caviste Conseiller Commercial par apprentissage

Titre certifié de niveau 4

CPF DIPLÔMANTE CERTIFICATION APPRENTISSAGE

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le Caviste Conseiller Commercial est capable de sélectionner ses bouteilles auprès de fournisseurs, conseiller le client sur le choix des vins et spiritueux. Il a à cœur d'étonner et de partager avec le client les plaisirs du vin. Il participe à l'animation et à la promotion des ventes. Il assure la gestion et le développement commercial. Cette formation comprend une semaine de vendanges qui se déroule sur une même propriété encadrée par le vigneron et son équipe.

Programme

BLOC 1 : Assurer la relation commerciale avec les clients d'une cave

Accueillir le client d'une cave physiquement ou/et à distance
Développer une relation de confiance
Identifier les besoins et préférences du client
Conseiller, accompagner, sélectionner des produits adaptés à la demande
Présenter les caractéristiques des produits (vignobles, cépages, type de production)
Proposer des dégustations accords mets vins
Aider le client à reconnaître les arômes, les saveurs, les textures
Proposer des produits complémentaires
Clôturer une vente en s'assurant de la satisfaction du client
Traiter les demande des clients, les réclamations, les achats en ligne

BLOC 2 : Contribuer au développement de l'offre de produits d'une cave

Analyser, identifier les types de consommation
Analyser les domaines et producteurs de vins, bières et spiritueux
Classer chaque type de vins et de produits par notoriété, tarif et cible
Contribuer à la stratégie commerciale
Veiller à suivre les tendances de consommation et à s'y adapter.
Identifier les réseaux d'approvisionnement les plus adaptés à l'activité
Privilégier les circuits courts et les filières éco-responsables Suivre l'évolution économique du point de vente
Développer le portefeuille clients
Organiser des évènements

BLOC 3 : Participer à la gestion d'une cave

Gérer les stocks et approvisionnements
Sélectionner des fournisseurs
Commander des nouveaux produits
Réceptionner les produits et les mettre en valeur
Analyser les indicateurs de performance
Respecter les objectifs de développement
Identifier la législation applicable selon l'activité, les produits et services

Les points forts de la formation

- Accompagnement à la recherche d'entreprise (ateliers / coaching). Mises en relation avec nos entreprises partenaires.
- Une semaine de vendanges, visites de vignobles, de caves, de distilleries.
- Organisation de soirées dégustation.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public majeur

Durée

1 Année dont 525 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO et par l'entreprise

Adresse

Site de Vannes
6 rue Ella Maillart,
PA Laroiseau,

56000 Vannes

https://www.fac-metiers.fr/

- Visite de salons spécialisés.
- Formation adaptée au secteur, valorisation de l'expertise locale, expertise technique et commerciale, réseau pro, approche axée sur le développement durable.

Les conditions d'admission

Prérequis
Être titulaire d'une certification de niveau 3 (de type CAP, MC, BEP) en restauration ou en vente, ou être titulaire d'un niveau 4 (de type baccalauréat), ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans

Niveau d'entrée : CAP, MC, BEP - Niveau 3, BAC - Niveau 4

Niveau de sortie : BAC - Niveau 4

Modalités d'entrée
Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet (les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre). Signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes**.

Les sessions

Vannes

- Nous contacter

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
• Conseiller et faire découvrir des vins, des spiritueux. • Devenir un dénicheur de crus, passionné et rigoureux • Mettre en œuvre des actions de développement et de communication de l'établissement • Participer à la gestion d'une cave

ALTERNANCE

Modalités d'évaluations
Evaluation des connaissances en cours de formation et des compétences lors des épreuves d'évaluation de blocs Evaluation des compétences en entreprise d'accueil (apprentissage). Possibilité de valider ou plusieurs blocs de compétences.

Modalités pédagogiques
Cours théoriques en présentiel en salle de cours. Travaux pratiques en laboratoire d'analyse organoleptique. Interventions de professionnels. Etudes de cas.

Perspectives métiers
Caviste, commercial itinérant en vins et spiritueux, spécialiste des vins et spiritueux.

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 19/06/2025

Intitulé : Caviste conseiller commercial
Code RNCP : 38261

Intitulé : Caviste conseiller commercial - CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE MORBIHAN
Code RNCP : 38261 - décision du 15-11-2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

PICARD Anne-Laure
anne-laure.picard@morbihan.cci.fr
Faculté des Métiers - CCI Morbihan - Campus Vannes - N° SIRET 13002280900227 - N° d'activité 53351000435
6 rue Ella Maillart,PA Laroiseau, - 56000 Vannes
Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.alternance@morbihan.cci.fr - https://www.fac-metiers.fr/

CCI FORMATION BRETAGNE